

자동차 대리점에 투자: 방법에 맞는 그것이



자동차 판매권의 재정적인 특성은 매력적이다:

"... 적당한 성장 및 모험 및 고수익. Franchised 새로운 자동차 대리점 수익은 계속 GDP의 비율에 관하여 1992년부터 7.2% 연율으로, 두번 성장한다. 더욱, 이 성장은 보통위험으로 1989-1991년 기업 아래로 주기 동안에 조차 상인 몫이 마지막 20에 있는 년간 (세금 포함함 기초에) 손해보지 않기 때문에 - 왔다. 마지막으로, 자동차 산업의 구조에 있는 중요한 변화에도 불구하고, 상인 반환은 세금 포함함 알이 마지막 20년 높게, 26.1% 정상을" 평균하는 상태에서 남아 있었다. [메릴린치의 "자동차 상인"에 4월 제 19, 2004일 보고.]

거의 각 중요한 스포츠에서 운동선수는 새로운 자동차 대리점에 투자했다: 릭 Hendrick, Roger Penske, 존 Elway, Troy Aikman, Evander Holyfield, 아들드 Palmer, 약간을 지명하는 Michael Jordan, Scottie Pippen 및 알렉스 Rodriguez.

아이디어는 새롭지 않다. 자니 Lujack의 1947년 Heisman 트로피 우승자와 시카고는 16의 독점 판매권에 최후에 확장할 1954년에 사업이라고 시작된 직업 정자를 품는다; 년 당 10,000대의 차량 이상 그리고 \$150백만의 판매와 더불어 40 에이커를, 퍼지십시오. Lujack는 성공하는 상인으로 약 50년 후에 자동차 사업에서 은퇴했다.

정시는 언제 인가?

"이것은 당신이" 기다리고 있는 시간, 상인 잡지의 6월 2005일 문제점에 있는 보고 그래픽 Gilmore이다. 상인 행정관은 작년에 (2004년) franchised 새롭 차량 상인에 의해 새로운 단위 판매를 위해 제 4로 잘 평가해 보고했다. 총 판매권 달리는 2003년에서 2% 높은 쪽으로 \$714십억을, 초과했다.

사실은 저것 언제나이다 정시이다. "이것이" (1991년) 사는 정시인 경우에, 에서 1991년, 그의 구매 계약을 서명하기 이전에 자동차 불경기의 깊이에서, 존 Elway는 저를 요구했다. 나는 당신이 그것을 사는 방법, 그리고 당신이 그것을 저 조사 판매하는 어떻게 다는 것을 그에게 말했다. 저 년 그는 \$20백만 투자를 만들었다. 그는 아라파호족 도로에 Mazda 단 하나 상점이 있을 당시 Englewood에서. 나는 그를 위해 Mazda 독점 판매권을 판매하고 닷산은 Mazda 오래된 건물에서 두기 위하여 그에게 그것의 독점 판매권을 주었다. 그후 곧, 나는 Thornton에서 존에게 제 104 도로에 Mazda 상점을 사 달라고 한 다른 거래를 조립했다. 존 그 때 종결된 스즈키 및 Oldsmobile와 Hyundai 그의 독점 판매권을 가진 Mazda 상점이라고 두는. 후에 그가 1개의 판매권 더 (포드 독점 판매권)를과 그 후에, 1995년에 샀다, \$86백만을 위해 공화국 기업에 전체 포장을 판매했다는 것을.

많은 사람들은 사게 두려워했다 존이 큰 도박을 가지고 갔다는 것을 판매권을 1991년에 그리고 생각한. 그러나, 그는 "노름하지 않았다". 그는 그의 구입 및 판매를 정확하게 구축하고, 그 후에 그의 투자를 이용했다.

(1991년에) 했다 예를 들면, GM와 포드가 돈, NADA (국가 자동차 상인 협회)와 자동차 뉴스 통계에 따르면, 한 개인적인 상인을 수백만 상실했더라도, 일반 상인의 세금 포함함 한계가 그들의 총 판매의 1의 그리고 2% 사이에서 변화하더라도. 왜? 상인은 제조자 보다는 더 넓은 사업 기초를 붙잡는다. 제조자가 새로운 차 판매에 그것의 돈을 버는 동안, 상인은 부품부, 서비스부, 사용한 차 부, 재무부, 보험부 및, 경우에 따라서는, 차체 공장의 추가적인 균형이 있다. 제조자는 해마다 새로운 차 판매에 좌우되는 그러나 따라서, 상인의 성공은 작업 중 차량의 총계에 더 많은 것이라고 근거한다.

판매권의 역사는 중요한가?

조금, 그러나 그것에 의해 협박되지 말라. 지미 Vasser가 표적을 위한 손수레 경주 우승을 이긴 후에, 나는 지미를 위한 Chevrolet Toyota 결투한 독점 판매권, Napa에서, 이전 10의 연속적인 년간 저 분실된 돈을

사기 위하여 거래를 조립했다. 나는과 함께 지미를 약간 이전 사용한 차 경험이 있던 지미의 아빠 의 및 사용한 차 매니저로 signed-on 판매권 매니저 됐다.

상인 학교에 연속적으로, 가고 의자를 통과 후에, 지미의 아빠는 총관리인으로 접거했다; 상점은 번창했다; 그리고 뿐만 아니라 판매권 땅 및 시설이라고 팔리곤, 그러나 다음 도시에 있는 포드 상점이라고 팔린 지미는, 및 현재 Chevrolet 와 Toyota 그의 독점 판매권에는 분리되는 기능이 있을 수 있다 그래야 Toyota 새로운 상점을 건축하고 있다.

그것은 무엇 성공적이기 위하여 가지고 가는가?

좋은 충고. 좋은 충고는 찾아내기 중요하기도 하고 단단하다. NFL 선수 협회의 대통령 지나서 자취 암스트롱의 낱말에서는: "거기 이 녀석에게 주어지는 정당한 순전히 나쁜 통보가 밖으로 있다. 이다 진짜로 무서운의 종류." [Eric 피셔, 2000 년 3 월 27 일 까지 보고해.]

오락 및 스포츠 공업으로 것과 같이, 모두가 그것의 조각을 얻고 싶다, 순전히 차 사업에 있는 돈이 있다. 따라서, 모두는 실제로 다만 거래에게서 임무를 얻는 중개인에 되길 싶을 때 그 또는 그녀가 분석 및 구축 거래에 있는 전문가다는 것을 생각한다. 측면 해설: 새로운 자동차 대리점 수익은 2004 년에 약 1 개의 조 달러를 도달했다. 판매권 및 상인은 미국의 국민 총 생산의 15% 이상의 기업 계정을 관련시켰다.

성공하는 팀을 창조하는 방법?

투자자는 팀을 필요로 한다. 일반적으로, 그들이 있는 동일한 팀, 차 사업에 있는 전문가에 의해 보충해이다. 충절이 "공장" 또는 "은행가"와 동의어 인 틀린 안전감으로 달래 얻지 말라.

예를 들면, 포드는 그것의 까만 상인 (슈퍼스타 운동선수)의 한에게 회사와 Jesse Jackson 사이 도관으로 고위 간부를 가진 핵심 인물, 중개 회의 및 작동을 만들었다. 그는 포드와 그것의 상인 사이 논박을 중재하고, 공개석상의 출현에 있는 회사를 증진했다. 그는 몇몇 포드 가족 구성원과 가진 긴밀한 관계가 있었다 조차.

"그는 높은 장소에 있는 몇몇 친구가," 있었다 존 Clissold, 은퇴한 포드 신용 행정관을 말했다. "[포드 신용의 머리] 이었다 아주 강한 후원자는." 그러나, 말썽은 올 때, 중요하지 않았다. 사업은 사업이었다. "... 상황에 1 명의 공장 행정상 친구는 법인 사령부에 통용 감각을 합계했다: "[슈퍼스타] 이끌렸다 절벽 및 우리를 위해 반복하고 있어 않아다 그와. " [빌 Vlasic 와 표 Truby/디트로이트 뉴스 일요일, 2002 년의 이야기 5 월 26.]

사실은 당신의 클라이언트를 위해 최상 인 무엇이 공장과 은행 직원은 공장 또는 은행을 위해 최상 인 무슨을 다하는 임무가, 아닙니다 있다 이다. 법률이다. 그들에는 그들의 주주에게 법적 책임이 있어서 - 방법 가까운 당신의 클라이언트가 그들에게 인 좋은 또는 어떻게 할지라도.

재무 제표 및 회계사는 이젠 그만이 아니다. 당신의 클라이언트는 기업의 학생인 당신의 팀의 일원을 필요로 한다. 유리한 자동 계산서는 증명되고 회계의 각 원리에 따를 수 있고, 그러나 아직도 성공의 잘못된 인상을 전한다. 자동 거래, 저 당신의 클라이언트 필요 정의하고 구축하기에 있는 이렇게 많은 불패가 무슨 자동 거래가 둘 다 운동선수를 위해 최상 이고 무엇 그것을 얻는 제일 방법은 인 결정할 수 있는 분야의 전문가 있다.

이렇게 당신의 팀이 그들의 일에 우수한 회계사, 검사, 대리인을 및 매니저를 이루어져 있는지도 모르는 동안 기업의 학생이 (구축하는 누구는 매일을 판매한다) 추가되면 않는 한, 성공에 중요한 성분은 없을 것이다.

어떤 스포츠 또는 사업든지의 점에서 그것을 생각하십시오. 사람이 특정한 스포츠에 있는 우승 팀을 창조하고 싶은 경우에, 시간의 게임 50%를 하는 사람들, 시간의 75%, 또는 매일 그것을 하는 누구로 창조되는가?

기억하십시오: 그들이 Richard Nixon 에 관하여 이제까지 말한 가장 좋은 것은: "그는 사용한 자동차 판매원과 같이 보인다."

법리학의 박사 학위가 존에 의하여 Pico, 이다 미국, Inc의 자동 고문관의 부통령 보전되고 마지막 33 년에서 1,000 의 판매권 거래 이상 완료했다. 판매 자동차 판매권에 관하여 강의 이외에, Pico 씨는 주제에 2 권의 책 그리고 수많은 논문을 발간했다. 끝 더를 위해, 참고와 경험의 근원 그리고 명부는 [http//에](http://www.advisingdealers.com), 간다: <http://www.advisingdealers.com>

미국, Inc 의 © 자동 고문관
자동차 판매권에 투자가 미국의 자동 고문관일 경우의 통보, Inc 를 위해 갈 것이다 1 개의 장소